



Así afronta el sector edificador la coyuntura por el Covid-19

Ventas

El 17 de abril se llevó a cabo la segunda sesión del **comité de Ventas** de Camacol B&C, en el cual se evaluaron los desafíos y oportunidades para el sector constructor en diferentes escenarios, con el objetivo de dar respuesta a los impactos de la actual coyuntura ocasionada por el Covid-19. Este espacio contó con 150 participantes de empresas líderes de la región e invitados internacionales, quienes aportaron estrategias clave para fortalecer la dinámica del mercado inmobiliario, entre las cuales se encuentran:

RETOS Y OPORTUNIDADES

- Las estadísticas muestran una tendencia creciente del mercado a la búsqueda de vivienda a través de herramientas digitales, lo cual se convierte en una oportunidad para fomentar la innovación tecnológica como valor agregado y mecanismo de fortalecimiento de la relación con los clientes a lo largo de toda la cadena de valor de la construcción.
- Es fundamental realizar estrategias conjuntas con el gobierno para proteger el empleo, dado que eso influye directamente en las decisiones de compra de proyectos de vivienda, las medidas conjuntas pueden estar orientadas a aumentar el porcentaje de financiación de la vivienda, disminuir las tasas de interés, entre otros.

AFIANCIAMIENTO DE LAS RELACIÓN ENTRE EMPRESA Y CLIENTES

- Se invita a hacer uso de metodologías y modelos disponibles para identificar las necesidades y comportamientos reales de cada uno de los segmentos de clientes para elaborar estrategias que permitan disminuir el potencial riesgo de desistimientos.
- Se deben caracterizar los clientes de acuerdo con la etapa del ciclo de compra en la que se encuentren, para ofrecer soluciones a la medida. Esto debe incluir ofertas de nuevas opciones de producto inmobiliario, de acuerdo con los posibles escenarios de recuperación económica.

INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD

La actual coyuntura es una oportunidad para promover la transformación digital, esto requiere que las empresas desarrollen habilidades en tres líneas estrategias:

- Desarrollo de destrezas: formación y capacitación de los equipos frente al uso de nuevas herramientas tecnológicas.
- Industrialización, almacenamiento, procesamiento y uso estratégico de datos.
- Adopción de nuevas tecnologías de red, realidad virtual y gestión de la información.

HERRAMIENTAS DISPONIBLES FIDUCIAS

Las fiduciarias cuentan con herramientas digitales que han puesto a disposición para atención a sus clientes. A continuación la lista de algunos de estos servicios:

- Consulta de los fideicomitentes/beneficiarios y su correspondiente participación.
- Gestión digital de solicitudes, instrucciones y seguimientos en tiempo real.
- Vinculación digital del cliente inmobiliario a los proyectos y firma de contratos.
- Consulta y descargue de reportes de cartera de compradores, entre otros.

Para profundizar más en este tema, Camacol B&C enviará una invitación al **Comité de Ventas** del próximo viernes 24 de abril.

[Aquí podrá acceder a la grabación del comité](#)

